

ÉRTÉKESÍTŐK II. ORSZÁGOS KONFERENCIÁJA

BUDAPEST, 2004. JÚNIUS 17-18.

HELYSZÍN: HOTEL BUDAPEST KÖRSZÁLLÓ

A konferencia programja

1. nap

Plenáris ülés

Az előadás címe (Előadó):

10.00	Megnyitó
10.15 - 11.45	Nyitóelőadás: Az ügyfelek, vásárlók, fogyasztók piaci magatartásának trendjei (Dr. Töröcsik Mária, egyetemi tanár)
11.45 - 12.00	Kérdések, hozzászólások
12.00 - 13.15	Ebédszünet
13.15 - 14.00	Előadás: A kommunikáció trendjei az értékesítésben (Dr. Szabó Katalin közgazdász, egyetemi tanár)
14.00 - 14.15	Kérdések, hozzászólások
14.15 - 15.00	Előadás: A vásárlói hűség (Randrianantoandro Nirina, MOL Rt. Földgáz marketing vezető, Paksi Atomerőmű Felügyelő Bizottság tagja, Gazdasági és Közlekedési Miniszter Tanácsadó Testületének tagja)
15.00 - 15.15	Kérdések, hozzászólások
15.15 - 15.30	Szünet
15.30 - 16.15	Előadás: Kapcsolati marketing: a kapcsolatok és az ügyfélkapcsolatok értékének vizsgálata (Kovács Tünde módszertani igazgató, Stratégiai Tanácsadó Iroda)
16.15 - 16.30	Kérdések, hozzászólások
16.30 - 18.00	Kerekasztal-beszélgetés (Moderátor: Oravecz Péter kormányzati kapcsolatok menedzserigazgató, ÁPV Rt.)
18.00 - 20.00	Vacsora

(Folytatás a másik oldalon.)

ÉRTÉKESÍTŐK II. ORSZÁGOS KONFERENCIÁJA

BUDAPEST, 2004. JÚNIUS 17-18.

HELYSZÍN: HOTEL BUDAPEST KÖRSZÁLLÓ

2. nap

Szekció ülések

A) Értékesítők szekciója *Az előadás címe (Előadó):*
ÜVEGTEREM

09.00 - 09.45	Előadás:	Hogyan adjunk válaszokat mások rejtett üzeneteire? (Előadó: Dr. Hermann István pszichiáter, nemzetközi NLP™ tréner)
09.45 - 10.00	Kérdések, hozzászólások	
10.00 - 10.45	Előadás:	A vevőreklamációk kezelése az értékesítésben (Előadó: Erdei Magdolna ügyfélkapcsolati tanácsadó, Első Lakáshitel Kft.)
10.45 - 11.00	Kérdések, hozzászólások	
11.00 - 11.15	Szünet	
11.15 - 12.15	Előadás:	A manipulációk felismerése és kivédése (Dr. Szabó Melinda pszichiáter, szociológus, Stratégia Tanácsadó Iroda)
12.15 - 13.30	Ebédpszünet	

B) Értékesítési vezetők szekciója *Az előadás címe (Előadó):*
JOKER TEREM

09.00 - 09.45	Előadás:	Vevőtálalkozók szervezése (Hangel Péter marketing igazgató, IKR Rt.)
09.45 - 10.00	Kérdések, hozzászólások	
10.00 - 10.45	Előadás:	Mégis, kinek a pénze? – a reklám szerepe az értékesítésben (Mészáros Róbert ügyvezető és kreatív igazgató, ICONOS Reklámügynökség)
10.45 - 11.00	Kérdések, hozzászólások	
11.00 - 11.15	Szünet	
11.15 - 12.00	Előadás:	Az értékesítők képzésének rendszere és módszerei (Kovács Tünde módszertani igazgató, Stratégia Tanácsadó Iroda)
12.00 - 12.15	Kérdések, hozzászólások	
12.15 - 13.30	Ebédpszünet	

Plenáris ülés

Az előadás címe (Előadó):

13.30 - 14.15	Előadás:	Az értékesítők – beszerzői oldalról (Előadó: Gábori Orsolya beszerzési igazgató, Bundy Kft.)
14.15 - 14.30	Kérdések, hozzászólások	
14.30 - 15.15	Előadás:	A japán piaci magatartás (Prof. Denes Nagy Melbourne (Ausztrália), 7 évig az University of Cukuba (Japán) egyetemi tanára)
15.15 - 15.30	Kérdések, hozzászólások	
15.30 - 15.45		A konferencia bezárása